

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE  
LA EMPRESA CUBIERTAS DEL ECUADOR KU-BIEC S.A.**

**PERIODO 2010**

**Impacto en la Empresa**

El precio de nuestra materia prima se mantuvo con subidas constantes durante el ejercicio económico 2010.

Los impactos de la inflación (3,33 %) encarecieron los gastos operacionales, que si pudieron ser controlados, por medio de implementar mejoramiento en los procesos.

La tendencia del mercado es hacia productos de menor uso de mano de obra local y, en nuestro ramo significó mayor uso de productos de acero como panel industrial y vigas de acero que ahorran mano de obra en relación a soluciones tradicionales.

**Desempeño del Negocio**

La empresa obtuvo resultados buenos en relación con la rentabilidad del 2009, lo anterior porque se generaron productos innovadores con mayor valor agregado.

**Cumplimiento de Objetivos y Resultados Financieros**

Ventas en toneladas fueron 14% superiores a las del año 2009.

La utilidad neta después de Impuestos fue de US\$ 3'945.997

**Otros resultados**

Se redujo la rotación de personal.

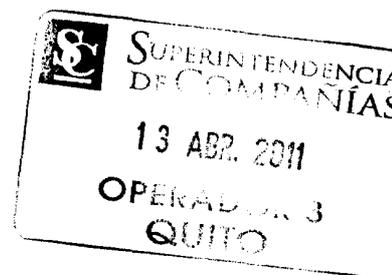
Se está ganando mayor participación en la costa.

Se ha cumplido a cabalidad la propiedad intelectual. Todo el software de la empresa con encuentra debidamente legalizada.

La empresa tiene registradas varias marcas propias.

Se cumplió con los planes de capacitación del personal

Se recibió el Reconocimiento Empresarial a las Mejores Prácticas en inserción socio-laboral de personas con discapacidad, por parte de la Fundación General Ecuatoriana.



La empresa colaboró económicamente y con recursos humanos en el proyecto “Un Techo para mi País”

**Objetivos para el año 2011.**

Además de lograr los objetivos económicos que se indican en el presupuesto y como medio para lograr dichos resultados se tienen los siguientes objetivos específicos:

1. Mantener la certificación ISO 9001:2008 y mejorar su efectividad.
2. Utilizar el total de la capacidad instalada de la planta de Guayaquil.
3. Introducir nuevas líneas de productos.
4. Comprar maquinaria para mejorar procesos.
5. Mejoramiento del servicio en general del negocio, por medio de:
  - Optimización de procesos productivos.
  - Aplicación de plan de capacitación anual del personal
  - Incrementar ventas de productos alternativos.

**Henry Yandún /Marzo del 2011**

